

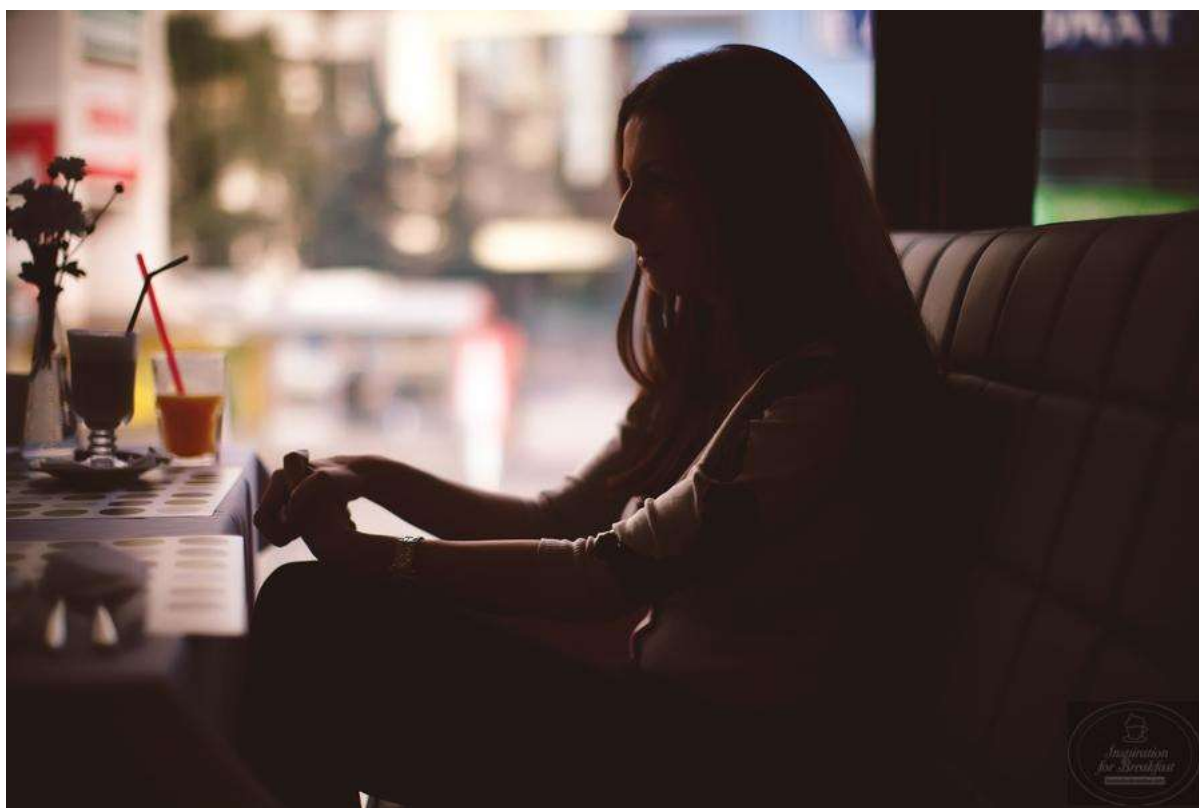
Завтрак с Ольгой Ермиловой

Ольга Ермилова, Идеальная свадьба: «Мне нужно самое лучшее, мне нужен самый высокий результат, я не люблю краснеть за кого-то перед своими клиентами»

Завтрак с Ольгой Ермиловой один из тех, когда ты действительно не просто вдохновляешься, но и находишь много полезного для себя лично: опыт, жизненные советы, взгляды на ведение бизнеса...

У Оли очень интересная история: она была вокалисткой в группе «GaVaNa», затем вышла замуж за состоятельного мужчину и решила открыть свадебное агентство. Я даже знаю, что вы сейчас подумали, но Олина история другая: подкосивший многих кризис, коснулся и ее семьи. Без опыта, знаний, но с желанием и стремлением, Оля превратила свое агентство в одно из самых известных и популярных, у нее самые богатые клиенты и богатые свадьбы, сейчас она сама выбирает клиентов, а также активно осваивает новые бизнес-направления.

На самом деле, история этой замечательной семьи меня поразила изначально. Олин муж – Сережа – ей во всем помогает и обожает. После общения с ними я могу сказать, что семейный бизнес действительно может быть крепким, а также, что за каждый успешным человеком стоит каменной стеной и высокой горой поддержка близких. О достаточно откровенных вещах мы поболтали с Олей за завтраком с омлетом!



Ангелина: Оля, я знаю, что ты много работаешь, но вместе с тем у тебя маленький ребенок. Расскажи, как проходит утро у бизнес-мамы?

Вообще, я раньше была типичным жаворонком! Но с тех пор, как я родила Алису, у меня

перекроилось все время!

Когда Алиса только родилась, с моим графиком творился кошмар: она не спала до трех ночи – и я с ней! Соответственно, и момент пробуждения передвинулся аж на 10-11 часов утра, а я никогда не понимала, как можно так поздно просыпаться! =)

Благо, сейчас мой режим немного «пришел в себя», и я снова могу просыпаться в 8, но все равно бывает по-разному, потому что иногда я прихожу поздно, а ребенок без меня не засыпает...

А просыпаюсь утром я от того, что кто-то меня дергает за волосы и намекает на время завтрака!

Мое утро замечательное, я всегда просыпаюсь в замечательном настроении, мой муж мне говорит, что за это меня обожает! Мне всегда хорошо, а сейчас тем более я просыпаюсь все время с улыбкой! До появления Алисы я просыпалась, конечно, с мыслями: «Боже, надо туда бежать, это делать!», а сейчас я просыпаюсь, вижу малышку, понимаю, что меня любят, а это и есть счастье!

Ангелина: а если есть какие-то незакрытые дела, ты просто о них не вспоминаешь?

Конечно, я вспоминаю и часто просыпаюсь с такооой паникой в голове, но как только я смотрю вокруг, я понимаю, какой приоритет на самом главном месте! Я всегда себе напоминаю, что сначала надо уделить внимание ребенку, а потом уж бежать по делам. А у Алисы я стараюсь научиться непосредственности, легкости: ведь когда ребенок просыпается, его ничего не парит, никакие проблемы, никакие бизнес - проекты, никакие мысли о том, что кто-то сегодня может стать лучше, чем ты!

.А

Ангелина: Оля, просыпаться с хорошим настроением – это одно, а что тебя мотивирует и вдохновляет идти покорять мир? Ведь ты таких женщин, которые идут и завоевывают. Это моя личная классификация)) Вдохновение и мотивация – одно и то же для тебя?

Наверное, не одно и то же. Мотивация - это плохие вещи и хорошие вещи. Для меня одна из «плохих» мотивационных вещей – это страх того, что кто-то обгонит и станет лучше, чем я сегодня/завтра. Хотя я прекрасно понимаю, что есть разное окружение, и каждый соревнуется в своем лягушатнике, но у меня этот страх присутствует и заставляет меня постоянно двигаться. Например, я думаю, что можно и отдохнуть, но потом понимаю, что нет: сегодня отдохну, а завтра мне будет дышать в спину какой-то новенький =)

Меня также мотивирует любовь к деньгам. Не к самим деньгам, а к тому, что я за них получаю. Мне нравятся дорогие вещи, дорогие машины, мне нравится позволять себе многое – это мотивирует. Я, например, не люблю выбирать. Сейчас я пришла завтракать и хочу и фреш, и кофе. Я и заказываю оба! В детстве мне приходилось выбирать довольно часто: сапожки или платице. Сейчас я балдею, когда думаю, что могу купить обе пары понравившихся мне сапожек! Естественно, для того, чтобы себе что-то позволять, нужно работать, развиваться, и меня это вдохновляет: то, что я могу наконец-то поехать на Мальдивы =)

Еще меня вдохновляет моя дочь!

Быть примером для нее?

Конечно, очень хочу быть для нее примером! Когда я выходила замуж, я выбирала долго платье, обязательно хотела дорогое, для того, чтобы моя дочь потом одела его и когда одевала, ей не было стыдно!

Мне хочется, чтобы я была для нее всегда предметом гордости, обожания, подражания... или не подражания, но просто хорошим примером!

Ты знала, что у тебя будет дочь?

Я была уверена, что у меня дочь будет!!! Для моего супруга это был третий брак и до этого, у него были только сыновья =)

Таня: а ты же работаешь вместе со своим мужем, скажи, твой мужчина не чувствует дискомфорта, будучи рядом с такой сильной женщиной?

Дело в том, что, конечно, в самом начале отношений все было немного иначе. Когда я начала жить с Сережей, я стала девочкой-припевочкой, потому что мне очень хотелось расслабиться возле такого сильного мужчины...

Ангелина: а чем ты до того занималась?

Я была в шоу-бизнесе, пела в женской группе GaVaNa. 8 лет проскакала на сцене =) И в это время я была и девочкой, и мальчиком – очень сильной, а мужчины таких не любят, так как не могут расслабиться рядом с ними!

Таня: не женятся?

Да, ведь для этого мужчине нужно самому что-то доказывать, нужно соответствовать, нужно бояться, потому что дома не посадишь такую барышню. А самцу интересно это на стадии начальной, но потом ему все-таки хочется спокойствия! Поэтому, конечно, в женихах у меня было много мужчин, но с Сережей все началось с хорошей дружбы!

И я не скрывала того, что с ним хочу расслабиться! Ему стало интересно, потому что мне нравилось тратить деньги, ему нравилось их в меня вкладывать – у нас был хороший тандем! Но это очень быстро начинает надоедать... Я начала заводить разговоры о собственном деле, он сказал: «Без проблем», потому что ему нравилось помогать мне развиваться.

Но когда для его бизнеса наступили тяжелые времена, нам стало очень сложно. Выяснилось, что изначально он не хотел работать, так как привык к пассивному доходу... Это сейчас я не могу оторвать его от нашего дела: он постоянно мчится куда-то, что-то хочет делать. А в тот момент ему пришлось переосмыслить свою жизнь, нам пришлось сильно экономить, помнить о том, что надо откладывать... Было очень сложно и в какой-то момент, не знаю, как так получилось, но я поняла, что без денег не смогу и хочу удовлетворять все свои потребности. Я ушла с головой в работу!

И, к счастью, в определенный момент у нас стало все получаться, и тогда мы действительно друг друга узнали с иной стороны. Нам стало очень интересно вместе. И сейчас мы две личности, которые, как продюсер и артист, в идеальном тандеме! Я видимая часть, а он невидимая. Нам всегда есть о чем говорить, постоянно мы что-то придумываем: и лежа на пляже, и прогуливаясь, и даже в роддоме, когда мы вместе рожали, он мне сказал: «Давай отвлечемся и подумаем о бизнесе». =)

Таня: Ты даешь своему мужчине чувствовать себя мужчиной на 100%? Дома? На работе?

Да, сейчас я могу часто занимать позицию: разбирайся сам, думай сам. Хотя время от времени я все равно вклиниваюсь, потому что я более жесткий руководитель, чем он.

Ангелина: что тобой руководит, когда ты проявляешь жесткость как руководитель?

Эмоциональность и непонимание, почему люди не делают свою работу?! Я искренне не понимаю этого. Я являюсь мотиватором для многих и для своих сотрудников в том числе. Но когда я мягкая и пушистая, никто ничего не делает. Но как только я, простите, открою рот – начинаются классные результаты, люди становятся инициативными!

Таня: На что ты давишь, когда вот их отчитываешь?

Я обычно не даю на деньги, у меня так: либо вам хорошо со мной, либо вам плохо. Я знаю, что людям со мной интересно. Мне нужно самое лучшее, мне нужен самый высокий результат, я не люблю краснеть за кого-то перед своими клиентами. И если люди не хотят такого же результата: делают медленно, например – я резко реагирую на это. Меня это просто подрывает!

Ангелина: представ себе такую ситуацию: вы готовитесь к очень дорогой свадьбе, но ты видишь за 2 месяца, что на каком-то участке проваливается работа. Ты давишь – он не реагирует. Как поведешь себя: отпустишь или дотянешь до свадьбы, а потом отпустишь? Ведь найти так быстро замену сложно...

Отпущу. Я всегда найду замену или сама это сделаю. Я не буду человека заставлять делать,

упрашивать работать. Неважно, подрядчик это мой или сотрудник!

Как правило, у меня с командой все хорошо. Их просто нужно мотивировать, потому что без этого они расслабляются, привыкают, что все хорошо, у них полно работы, они ее типа хорошо делают.

Таня: А как мотивируешь, что лучше, по-твоему: кнут или пряник? Или комплексный какой-то подход?

Для сотрудников и то, и другое! Сотрудникам бывает неинтересно работать, а деньги сами по себе не мотивируют. Пример: я когда-то подарила сотруднице iPhone за хорошую работу. А она быстро потом уволилась... Нужно создавать конкуренцию внутри. Когда люди находятся в комфортной обстановке, они перестают расти, им становится скучно.

Ангелина: а для меня это вопрос, например. Почему для меня деньги – это важно, а для моего сотрудника – нет?

Деньги являются для них мотивацией, но нужно позволять им зарабатывать эти деньги, а не просто давать. Своеобразный квест =)

Я сейчас разрабатываю себе такую систему: людям нужны веселые старты, они должны соревноваться между собой, между отделами, соревноваться с другими компаниями, чтобы было интересно. Я уже поняла, что лучше не платить 1000 долларов, а заплатить 500, а еще 500 долларов дать возможность заработать.

Как ты подбираешь себе людей, которые готовы к конкуренции?

Я когда-то переживала по поводу персонала. Расстраивалась, плакала, что кто-то ушел. Но надо понимать, что задача бизнеса – чтобы он приносил прибыль, все остальное – механизмы. Есть твои правила и компания, которая должна работать на тебя, и люди, которым ты платишь деньги. Поэтому, либо сотрудники работают по твоим условиям, либо их меняют. Когда ты стараешься быть другом, наладить милую атмосферу, это не работает! Я уже через все это прошла. Я уважаю всех своих сотрудников, но сегодня я готова отпустить любых.

Ангелина: Оля, скажи, а если целей не достигаешь? Бывает такое?

Смотря, какая цель! Если это цель материальная: машина, квартира, булочка, сумочка, то ты действуешь по приоритетам, если цель условная – стать самой лучшей, это субъективно.

А какие цели ты себе ставишь? Как ты планируешь день?

Я обязательно строю планы на год, пишу списки того, что я выполнила, благодарю за это обязательно, смотрю на достижения и мы с Сергеем составляем новые планы, достаточно конкретные. Это касается как личных вещей, так и рабочих: сколько я должна провести мероприятий, сколько людей, над какими новыми направлениями я могу подумать. Есть, конечно, и раздел: купить телефон, машину =)

Ангелина: скажи, а не сложно ли постоянно жить в работе?

Бывает, что «не хочу завтра ничего», но я лукавлю, когда это говорю. Дело в том, что наша работа сопряжена с нашими целями. А как можно отказаться от целей? Никак. Вот и от работы не откажешься. Это интересно! Есть, например, у меня цель: попасть наконец-то на Мальдивы. Я уже третий год не доберусь никак туда =) Я понимаю, что мне для этого нужно работать!

Таня: А тебя не расстраивает, когда что-то не получается?

С одной стороны, конечно, меня расстраивает это. Я могу даже иногда погрустить. Но я визуализирую. Поэтому я нахожу в себе силы. Когда я не могла полететь на Мальдивы, мы улетали в Китай =)

Ангелина: о деньгах: можешь тратить последнее, потому что знаешь, как зарабатывать?

Сейчас уже умею! Но раньше просто не было страха: я всегда понимала, что если я буду экономить, то деньги у меня точно закончатся, а если отдавать их во Вселенную, то они обязательно вернуться ко мне!

Ангелина: скажи, когда ты начинала бизнес, что ты умела?

Когда я начинала, то я вообще не понимала, что такое бизнес, я поняла что такое бизнес годика

полтора назад.

А свадьбу делать ты умела?

У меня были хорошие организационные способности, и я перфекционистка. Я умею подбирать лучшее. Потому я продаю дорогие услуги, и их покупают. Я не тот человек, который продал, закрыл глаза и убежал, и именно поэтому у меня получился бизнес: я умею обратить на себя внимание!

Таня: Почему именно свадьбы?

Свадьбы, потому что я делала свою свадьбу сама, а в тот момент еще и думала, каким бы бизнесом заниматься.

Ангелина: Как ты начинала?

Сначала я наладила поток клиентов и поток денег, а уже потом я начала понимать, что такое бизнес.

Что такое бизнес?

Бизнес – это то, что приносит деньги, то, что работает как механизм, без тебя. Бизнес однозначно должен работать на тебя. До тех пор, пока ты как белка в колесе, это работа, а когда ты начинаешь делегировать – это плавно превращается в бизнес.

Раньше я думала, что лучше меня никто цветы не поставит, музыку не выберет, а сейчас я поняла, что мне нравится управлять! Сегодня я учусь делать так, чтобы все бизнес направления гармонично функционировали, а я этим только управляла =)

А как ты учишься? Ты читаешь что-то, слушаешь кого-то?

Я посещаю тренинги людей, которые намного сильнее, у которых уже есть большой бизнес, потому как учиться нужно у людей, которые зарабатывают больше, чем ты.

Ты можешь нам назвать несколько таких человек, которые для тебя являются примером?

Я не могу сказать, что я на кого-то равняюсь, я уважаю тех, кто заработал больше чем я. Я на сегодняшний день становлюсь губкой: расспрашиваю все. Мне нравится Ринат Ахметов, Маргарита Сичкарь. Я не слушаю тех людей, которые критикуют меня, ничего не имея, не зарабатывая. Я воспринимаю критику только людей повыше. Только почему-то люди, которые стоят далеко выше, не критикуют других. Я всегда говорю так: «Не нравится мое? Сделай лучше!»

Ангелина: ты прокрастинируешь? И вот еще вопрос: когда появилась идея, не страшно ли начинать ее реализовывать?

Мне в этом повезло с моим Сережей: когда я только начинаю говорить о том, что хочу что-то сделать, то я только начинаю думать, а он уже сделал! Мы этим друг друга дополняем =)

А что касается прокрастинации: конечно, я ведь живой человек! Но я делаю так: если я знаю, что что-то «надо», я сначала привлекаю общее внимание к этому: например, продаю уже места на курс, а потом понимаю, что никуда не деться! Сажусь и разрабатываю классный курс! Если делать все «когда-нибудь», то это никогда не произойдет.

Со мной все просто: у меня есть желание и стремление постоянно быть лучше. Даже с бизнесом свадеб: если бы я тогда знала, как это сложно и как это будет, я бы никогда ничего не сделала. Но сейчас Идеальная свадьба – это бренд, это мое детище!

Таня: Ну и напоследок, Оля, совет от тебя: так стоит ли делать семейный бизнес?

Однозначно, стоит! Я считаю, что это круто: это объединяет – первое! Второе – когда тебе страшно, то ты знаешь, что есть на кого опереться, а это дает крылья! Хотя я часто Сереже говорю: «Зарабатываем мы вдвоем, а трачу я одна» =)